



坚守商品为王,顾客为尊,互联网思维融合线下促销 紧握制胜法宝,传统商业寻求突围之路



贵和购物广场。

本报记者 伊宁
盛夏未央,济宁各大商场卖场年中大促的战火热力仍在弥漫,拼价格、拼服务、拼购物体验,花团锦簇的促销模式背后,是对传统商业坚守线下消费内力与实力的严峻考验,传统商业和电商的对决,在这个夏天的蝉声里,厮杀的分外热闹。
走访中记者发现,努力从互联网思维中汲取养分,调整 and 适应消费需求的变化,已成为济宁各大传统卖场经营者的共识。于是,坚守商品为王、顾客为尊,互联网思维融合线下促销,成为济宁传统商业的突围法宝。

强手对决: 密集活动成常态 开展诚意促销

与往年一样,面对年中大促,济宁各大卖场均提前备战,“年中促”的战火早在5月底就悄然落幕。夜宴、限时闭店、折扣低至3折、特卖、满赠、免费领取现金抵用券……整个6月,主城区包括贵和、银座、万达、中央百货在内的各大商场,都推出了花样繁多且优惠堪比电商的促销活动。
“市场就这么大,同行竞争是个方面,但疯狂的线上销售,确实给我们造成了冲击。攻占市场份额是我们首先考虑的问题,密集的推广活动可以将运作周期缩短,不断激活市场,促进销售。”据介绍,从元旦到春节,再到清明、年中促,大型百货的促销活动还将持续不断,进入下半年,更大规模、更多花样的各类促销大战也将陆续开打。
7月3日晚,济宁九龙家电门口被慕名而来的消费者围得水泄不通。闭店销售、夜宴、与网购比价、熟人关系不批

价……这是一场颇具诚意的传统促销方式,曾在2015年创下销售新高,全场商品直击进价,让利幅度前所未有。
今年的7.03疯狂促销日,再次刷新销售记录。“网购对我们的冲击目前看并不大,多年的市场经营经验表明,无论使用哪种促销方式,只要能做到物美价廉不忽悠,就一定能博得消费者的青睐。”九龙家电负责人说。

逆势突围: 专注体验与服务 回归商业本质

“线下实体店的优势是有温度的体验和服务,重在专业度,更有利于品牌忠诚度塑造,这是互联网无法替代的;线上平台的优势是信息的丰富和便捷,重在效率,这是线下平台不能比拟的。”针对电商冲击,红星美凯龙相关负责人如是说。在他看来,未来线下企业的发展重点应当在激烈的市场竞争中实现线上线下一体化融合、相互赋能,建立无缝衔接的服务闭环,真正迎接品质消费时代的到来。

目前,济宁各大卖场也在通过积极“触网”,试水线上进行着经营模式的改革和调整。“我们自建平台的流量与销售额无法与纯电商抗衡,企业本身也缺乏相对专业的电商经营人才,加上经营单品数相对较少,线上渠道的销售并不乐观。”某商场负责人一语道破济宁传统卖场线上经营的尴尬和瓶颈。面对电商冲击,除了感叹,传统商业从业者也做出了冷静思考。“线上购物优势明显,但也有局限性,假货泛滥、购物体验缺失,实体经济有不可替代性,但线上的销售冲击,让我们对促销模式和购物体验等各方面,有了更清醒的认识和更大的改善空间。”

行业专家曾一针见血地指出,就消费而言,传统商业是有潜力的,关键在于消费者愿不愿意来实体店,实体店能为消费者提供什么?因此,回归商业的本质,即加强自身对商品、对卖场的经营能力,根据目标客户群的真实消费需求,有针对性地为消费者提供性价比高的商品和服务,才是传统百货企业必须静下心来完成的功课。

竞争共识: 强化商业综合体 购娱一站式

年轻姑娘小唐讲,自己喜欢逛街、看电影、享受美食,哪怕再远的地方都要去。自己就住在金宇路新贵和附近,有这样一个城市综合体的出现,节约了很多时间。
小唐道出了很多年轻人的心声:“每天都来这里转一转,感受一下繁华的气息。在新贵和不管走到哪里都能就近休息,很适合逛街。”城市综合体的逐渐崛起,在改变人们生活方式的同时,也打破了昔日太白路商圈“独步繁华”的局面,并带动了济宁商圈整体格局的转变。
人流的集聚,为商家带来的不仅仅是人气,还有潜在的购买力。这就要求商业街或综合体,能够真正打造一个满足消费者多种体验需求的业态联盟,在这方面,万达、新贵和、运河城无疑优势明显,为了吸引更多的人气,中央百货、银座等原本以纯购物为主的购物中心不约而同的开拓思路,试图将“玩购”概念引入商场经营,小吃街、休闲吧、KTV纷纷登场。
“不论是商业街,购物中心,还是实体店,有高端差异,也有低端竞争,吃喝玩乐全线下开拓,给消费者更全线的服务,只有这样的线下商业,才可能持续发展,这早已是整个行业的共识。”万达广场有关负责人表示。

涅槃重生: 优化体验试购物 营造快乐消费

尽管线上与线下销售看似势同水火,但实际上,电商的冲击正为实体店带来“涅槃重生”的机遇。“消费者在购买某些商品时,有亲身体验的需求,比如服装、珠宝、化妆品等,标准化商品的销售可以由电商来完成,不能标准化,需要体验和定制的业务,就必须由实体店来满足,这是我们强大的、不可替代的经营优势。”面对电商带来的理念和规则的改变,济宁某商场负责人感受颇深。
商家卖的不再只是商品,更多的是购物体验。在这方面,电商有它独特的优势,比如足不出户就可以购物,可以提供无条件退换货,买家可以对商品和服务进行评价等。济宁各大商场纷纷试图将“快乐购物”作为商场的核心服务价值提供给消费者。“购物,心情很重要。很多时候,我们卖的是一个愉悦的心情,只有你愉悦、快乐,才能很好地购物,销售才会跟上去。”
为了营造快乐氛围,济宁某商场打起了“儿童乐园”的主意。“很多家长带孩子到超市购物,如果孩子一直哭闹,家长根本没心情逛超市。在商场专门划出一个区域安装一些游乐器材,比如蹦蹦床、快乐滑梯、沙地等,可以有效的吸引人流,将购物意图变现。”据介绍,“儿童乐园”每天为商场带来了大量客流,各大卖场纷纷效仿,并成为各大卖场屡试不爽的“引流利器”。

一汽-大众25周年官方感恩团购盛典

——济宁众诚联袂汽车之家最强钜惠风暴来袭

团购热线: 2881726

一汽-大众25周年官方感恩团购盛典7月9日盛大开团,济宁众诚联袂汽车之家最强钜惠风暴来袭,冰点钜惠,诚挚开启,让利全城,全车系重金答谢,尽在7月9日下午14时,济宁众诚限时团购。

济宁众诚汽车销售服务有限公司

销售热线: 2881726 服务热线: 2255688
 预约服务热线: 0537-3158970
 地址: 济宁交运汽车城(车站西路18号)

CC 高尔夫 GTI 高尔夫 迈腾 MAGOTAN 速腾 SAGITAR 捷达 高尔夫 GOLF 宝来 BORA 捷达 JETTA

技术日产 人·车·生活

新生代 TIIDA

智能新生 动感上市
 官方指导价: 9.99万元-13.49万元

购车礼遇 限时尊享
 新TIIDA动感基金 3000元 | 2年0利率或日供22.5元起 优惠贷款 | 置换补贴 4000元 | 国家购置税减半 (1.6L车型)

到店礼: 新TIIDA运动水壶 | 下订礼: 新TIIDA运动手环

NISSAN T-SAFETY | POWERTRAIN | iCONNECT

东风日产全球白金级东源专营店: 2989999

地址: 济宁市高新区柳行立交桥东1.5公里

东风日产华源专营店: 2077077

地址: 古槐路北首与新327国道交汇处向西200米路北

服务热线: 400 830 8899 800 830 8899
 www.dongfeng-nissan.com

NISSAN MAXIMA 天籁 | MURANO 楼兰 | X-TRAIL 逍客 | QASHQAI 逍客
 LANNIA 蓝鸟 | TIIDA 轩逸 | TEANA 天籁 | SYLPHY 轩逸 | SUNNY 阳光
 LIVINA 骊威 | MARCH 骊威 | QUEST 逍客 | PATROL 逍客 | 370Z NISSAN GT-R

东风日产